



XLIX Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 387 de 2021

S/C

Comisión de Transporte,
Comunicaciones y Obras Públicas

TERMINAL DE CARGAS URUGUAY

Delegación

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 14 de abril de 2021

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Martín Tierno.

Miembros: Señores Representantes Rodrigo Albernaz Pereira, Eduardo Elinger, Benjamín Irazábal, Daniel Martínez Escames y Carlos Varela Nestier.

Invitado: Por la Terminal de Cargas Uruguay Ing. Bruno Güella, Gerente General.

Secretario: Señor Horacio Capdebila.

═════II═════

SEÑOR PRESIDENTE (Martín Tierno).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Hoy tenemos previsto recibir a una delegación de la Terminal de Cargas Uruguay a raíz de la denuncia que hizo aquí hace unos días atrás la Asociación Uruguaya de Couriers sobre las condiciones de la instalaciones de la terminal de cargas, las condiciones de trabajo y la infraestructura con la que se cuenta allí.

Nos va a visitar el ingeniero Bruno Güella en representación de la Terminal de Cargas Uruguay.

(Ingresa a sala el ingeniero Bruno Güella)

——La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene el gusto de recibir al ingeniero Bruno Güella en representación de la Terminal de Cargas Uruguay.

Ustedes habían mandado una nota a la Comisión solicitando ser recibidos a raíz de las denuncias que hizo aquí la Cámara Uruguaya de Couriers con respecto a las instalaciones y la infraestructura en la que tienen que estar trabajando hoy.

SEÑOR GÜELLA (Bruno).- Buenos días.

Antes que nada, quiero agradecerles por estos minutos.

Para nosotros es muy importante estar aquí luego de la comparecencia de algunos representantes de empresas que operan en el aeropuerto y tener la oportunidad de dar un panorama de lo que son nuestras actividades y de la forma en la cual la venimos desarrollando. Entendemos que esto es particularmente importante, debido a que hemos advertido que en la comparecencia, estas personas han venido en representación de algunas de las empresas *courier*; es fundamental tener presente eso, porque no representan al 100% de las empresas, sino a un grupo de empresas.

Se han realizado afirmaciones que entendemos que son falsas; corresponde aclarar y explicar a la Comisión el alcance de las actividades y también poder responder a algunas de las cosas que se han mencionado.

En primer lugar -ellos quizás no estén tan familiarizados con lo que es nuestra actividad-, quiero decir que nosotros operamos la terminal de cargas del aeropuerto. Es el punto por el cual entran y salen todas las cargas que Uruguay importa y exporta al mundo; así como en los pasajeros la terminal de pasajeros es el punto de entrada y salida, para la carga el punto de entrada y salida es la terminal de cargas que la operamos nosotros, como parte de la concesión que hizo el Estado en el año 2003.

Como consecuencia de esa operación, nosotros recibimos de las compañías aéreas todos los envíos, toda la carga que llega y dentro de esa carga están los envíos que van destinados a las empresas *courier*. Allí se desarrolla una serie de actividades vinculadas con la operación de estas empresas.

A modo de introducción, para ir al tema objeto de esta charla, quiero hacer algunas puntualizaciones que nos parece importante dejar en claro.

Hoy la operación de los *couriers* se realiza en un edificio antiguo, lo que requiere de un permanente mantenimiento. Como todo edificio antiguo, ha habido episodios puntuales y, obviamente, ante eso, nosotros no solo hacemos mantenimiento preventivo, sino que cuando aparece alguna situación puntual buscamos resolverla de la mejor forma posible. Lo mismo cuando hay planteos puntuales de ciertas empresas -como se ha dado mucho- y hemos respondido y hay testimonios que avalan esto

Otra puntualización que me parece importante señalar es que nosotros, en ningún caso, hoy no estamos incumpliendo nuestras obligaciones contractuales en lo que hace a

la aplicación de las tarifas -que se ajustan a lo establecido en el contrato de concesión; no podríamos hacerlo de otra manera, porque seríamos sancionados por quienes controlan este tema del lado del Estado- ni tampoco en materia de nuestras obligaciones respecto a la infraestructura del aeropuerto.

Nosotros hemos invertido en infraestructura para un sinfín de necesidades y, además, estamos abiertos y con disposición a seguir invirtiendo, precisamente, para ir acompañando el desarrollo de las distintas actividades en el aeropuerto.

Los precios que cobramos hoy a las empresas *courier* no se ajustan desde el año 2004, a diferencia de lo que las empresas *courier* y cualquier otra empresa en general hace con sus clientes: ajustan cada cierto tiempo los precios por la evolución. Son precios que están establecidos en dólares, pero son exactamente los mismos desde el año 2004.

El contrato de concesión establece un mecanismo de ajuste de precios por paramétrica, pero en el caso de las empresas *courier* nosotros no hemos utilizado esa paramétrica durante este tiempo.

Más allá de eso, hemos incursionado en el tema de evaluar soluciones para una realidad que ha ido creciendo. Los señores diputados saben que hoy las compras por Internet no son las mismas que se hacían hace unos años. Eso ha ido creciendo; seguramente, todos tenemos familiares o conocidos que compran en Estados Unidos o en Europa y se lo mandan a Miami y desde ahí vienen para Uruguay. Está dentro de nuestros planes acompañar ese crecimiento con el desarrollo de nuevas infraestructuras. De hecho, tenemos un plan concreto que consiste en 1.400 metros cuadrados de nuevas instalaciones.

Si todo se da de la forma que esperamos, la inauguración prevista sería el tercer trimestre del año próximo, porque hay una fase de proyecto ejecutivo, cotización, adjudicación de contrato y la obra, que es importante.

Esa nueva infraestructura la podemos llevar adelante, en la medida de que la podemos financiar y tenga un retorno, como ocurre con cualquier empresa que tiene actividades.

Encontramos un mecanismo para poder financiar eso a través de un ajuste de las tarifas que en ningún caso debería incidir de forma relevante en el cliente final, ya sea la empresa *courier* o el cliente final, que es quien recibe el paquete y que, llegado el caso, recibiría un pequeño ajuste que como voy a compartir ahora con ustedes en ningún caso esto debiera ser obstáculo para que cambien su decisión de comprar en Estados Unidos, porque tiene una incidencia muy menor.

(A continuación se acompaña la exposición con una presentación en *power point*)

——Entonces, a modo de presentación, les quiero mostrar las instalaciones en las que nosotros operamos. Esa es la terminal de cargas que está ubicada próxima a la zona donde estaba la vieja terminal de pasajeros -a mano derecha, pasando la rotonda- y en toda esta infraestructura opera la importación y exportación. En este depósito es donde se realiza la actividad de los *couriers*. Esta infraestructura cumple 100% con los requisitos establecidos en el pliego de concesión. Es importante tenerlo presente.

Las fotos de la izquierda muestran el estado en el que recibimos la infraestructura cuando tomamos la concesión, en el año 2004.

Rápidamente pusimos en marcha un plan de puesta a punto, en el que, como se puede ver por las fechas de las fotos, en unos pocos meses lo que se hizo fue una readecuación, un lavado de cara para permitir que esa infraestructura siguiera

funcionando mientras se construía la nueva terminal de cargas, que era una estructura totalmente nueva. Eso fue lo primero que hicimos como para adecuar las instalaciones.

Nosotros readecuamos las instalaciones, lo que permitió que la actividad de las empresas *courier* se desarrollara en mejores condiciones. Ellos pasaron de operar en un espacio que era una gran jaula común, todo entreverado, a tener *boxes* independientes. Nosotros pusimos a disposición de las empresas *courier boxes* independientes dentro de un edificio que es ese que se ve en la foto, en la parte izquierda, pero con *boxes* independientes. Es más: aquellas empresas que en ese momento manifestaron la necesidad de ampliar su espacio, hicieron un planteo y nosotros le dimos solución. Hay ejemplos concretos sobre eso.

A lo largo de los años, esto fue evolucionando en cuanto al volumen de actividad. Esta es una actividad muy particular, porque si bien vienen cosas de Estados Unidos, no ocurre todos los días. Hay una gran concentración de trabajo prácticamente un día de la semana y, a veces, un segundo día. En general, todo lo que llega a Uruguay, lo hace concentrado en los vuelos de carga del fin de semana y las empresas lo procesan el día lunes. Entonces, no tengo temor a equivocarme si digo que el 80% o 90% del tiempo de trabajo las instalaciones están vacías. Las empresas *courier* no están operando allí, porque no tienen nada que hacer. La operación de las empresas *courier* es muy rápida: llega el avión, nosotros le entregamos la carga, ellos rápidamente hacen las actividades que tienen que hacer ante la aduana, lo que está liberado se lo llevan a distribución y se distribuye a los domicilios y lo que queda retenido por aduana permanece en el aeropuerto, porque hay que hacer una serie de trámites que eso ya lo hace el cliente particular y no el *courier.*

Entonces, hay una concentración que hace que, de la misma forma que si todos nosotros vamos al banco el viernes a las 17 horas, y va a estar lleno y el banco no va a tener cincuenta cajeros para atender a las personas que van en ese momento y el resto del tiempo está vacío. En esos momentos se produce mucho movimiento, dependiendo también de la época del año: las fiestas, los días especiales, como el Black Friday, etcétera.

Es cierto que en esos momentos la infraestructura que inicialmente nosotros adecuamos queda como restringida y la operación queda más apretada. Sería absurdo negarlo, eso es una realidad y, por tal motivo es que nosotros tenemos planes de expandir esa actividad. Para hacerlo, hemos presentado iniciativas a las empresas *courier* en años pasados, pero no hemos podido llegar a un acuerdo con todas las empresas para hacer algo para todos. ¿Qué fue lo que terminamos haciendo? Aquellas empresas que necesitaron expandir, buscamos soluciones puntuales y les dimos una solución y hoy esas empresas están operando sin restricciones.

Otras empresas que en ese momento no quisieron llegar a un acuerdo con nosotros, operan en el lugar donde venían operando antes de ese momento.

Hemos dado soluciones a la medida de las necesidades de las empresas que nos lo plantearon y validamos y acordamos juntos cómo llevar adelante esa solución.

Lo que quiero decir con esto es que nosotros siempre hemos estado dispuestos a evaluar y a implementar soluciones sobre la base de un acuerdo de mutuo beneficio. Esto lo hacemos con todos los clientes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiero hacer una consulta sobre lo que está manifestando, porque cuando estuvo aquí, el señor Cabrera habló de eso. Voy a leer textualmente: “Cuando nosotros manifestamos este problema la TCU pretendió hacer mejoras en el

establecimiento a cambio de que nosotros la financiáramos, lo cual entendemos no corresponde; no estamos de acuerdo y no debería ser así".

SEÑOR GÜELLA (Bruno).- No sé en qué se basa el señor Cabrera para afirmar eso. Entiendo que pueda no estar de acuerdo, pero cuando él dice que no debería ser así, no sé a qué se refiere, porque, en realidad, lo que hoy brindamos a las empresas no incumple ninguna normativa. Lo que pasa es que algunas empresas pretenden que nosotros hagamos una inversión a costo cero para todo el mundo, que la paguemos nosotros y que eso no habilite poderlo financiar. Por eso es que no hemos podido llegar a un acuerdo con algunas de las empresas. Es difícil acordar cuando de un lado hay disposición y del otro no la hay a cambiar nada. Pido que me den más a cambio de nada. Ese es el planteo que hacen. Tendrán sus motivos para afirmar que creen que nosotros deberíamos hacerlo sin cargo, pero eso no está establecido en ningún documento que incluya el contrato de concesión.

En la imagen pueden ver ejemplos de desarrollos e inversiones que hemos hecho.

En el año 2017 nosotros invertimos en un primer depósito farmacéutico que hoy es referencia a nivel de la región. Construimos 1.200 metros cuadrados con cámaras de frío en distintos rangos. De hecho, es aquí donde hoy se está manejando la operación de las vacunas que seguramente han visto en la prensa. Hay salas de acondicionamiento. Esto es instalación de Primer Mundo.

Este fue el ejemplo de una expansión que atiende la necesidad de ciertos clientes, en este caso, del rubro farmacéutico.

En el año 2018, expandimos las nuevas cámaras de frío de exportaciones. Esto fue para atender la necesidad de mantener la cadena de frío, especialmente para los exportadores de carne y de arándanos, que son dos de los principales productos de exportación de Uruguay vía aérea. También para atender la necesidad de las empresas que están instaladas en zonas francas y tienen que salir vía aérea a otros países de la región.

Otro ejemplo: nosotros estamos en este momento en obras de expansión a un segundo depósito. Se está amplificando el área farmacéutica, duplicando el área. Está previsto que se inaugure en el segundo semestre del presente año. Esto responde a necesidades de expansión planteadas nuevamente por clientes del rubro farmacéutico que han ampliado el volumen de actividades que tienen y, además, hemos tenido nuevos clientes que eligieron Uruguay para operar desde aquí a la región.

Estas fotos son del día de ayer, de las obras que estamos realizando allí en el segundo depósito farmacéutico.

Las fotos que les estoy mostrando ahora son de la semana pasada. Estamos en obras para expandir una nueva zona de región. Es un depósito nuevo de 1.500 metros cuadrados. Allí vamos a invertir en tecnología, rayos X para la inspección de mercaderías que llegan del exterior. Está previsto que esto también se inaugure en el segundo semestre de este año. Nos va a permitir dar mayor agilidad a la actividad de recepción de carga desde la pista y entrega de carga a todos, entre ellos, también a las empresas *courier*.

Todo esto que hemos venido desarrollando, de alguna forma, empieza a ser visto y reconocido por nuestros clientes

Nosotros tenemos distintos tipos de clientes; las empresas *courier* es un segmento. Tal es así, que lo identificamos como un segmento propio cuando hacemos las encuestas de satisfacción, pero también atendemos compañías aéreas, agentes de cargas,

despachantes de aduana, empresas que instalan su centro de distribución y nosotros todos los años contratamos una empresa -en este caso, al Grupo Radar- para hacer una encuesta de satisfacción de clientes que, obviamente es anónima. Se hace un cuestionario y el Grupo Radar nos hace un informe de cierre

Lo que muestra este informe es el desglose por tipo de cliente y la conclusión general que se ve en el total de arriba dice que el 70% de los clientes de TCU están satisfechos o muy satisfechos con los servicios brindados por TCU. Más del 50% de las empresas *courier* -que es lo que se ve en la barra de abajo; es lo que está en color verde- también están satisfechos o muy satisfechos con el servicio de TCU. Es claro y queda de manifiesto -como está indicado en rojo- que hay algunas empresas que están disconformes. Sabemos que es -eso fue parte del relevamiento- por este tema de la estructura y porque entienden que tenemos que disponer de un área mejor y más cómoda. En eso estamos trabajando.

Otra pregunta del cuestionario era: “En este último año, ¿diría que el nivel general de respuesta de TCU a las necesidades de su empresa ha sido…? Las opciones eran: muy malo, malo, bueno o muy bueno. El 92% de los clientes de TCU dijeron que el nivel de respuesta de la empresa a sus necesidades era bueno o muy bueno. Es lo que se ve en verde en la barra de arriba.

En la barra de abajo, se ve el rubro *courier* y el 75% de las empresas *courier* entienden que el nivel general de respuesta de TCU ha sido bueno o muy bueno. Nuevamente, aparece la disconformidad de algunos; no lo vamos a negar. Sabemos que es así y por qué es así.

A su vez, hay empresas globales que están eligiendo Uruguay y la terminal de cargas del aeropuerto como centro de distribución para la región. Por ejemplo, hoy hay una operación muy grande de Astrazeneca que tiene productos para la región, principalmente, Brasil, y usa a Uruguay como plataforma de distribución. Pudiendo no hacerlo, usa a Uruguay y usa el aeropuerto. Se instaló un centro de distribución en Uruguay y en el aeropuerto, porque nos auditó, evaluó nuestra propuesta y nuestras instalaciones y nos eligió. Entonces, llevamos más de mil camiones enviados a Brasil. Estas empresas llevan más de 7.000 toneladas de carga y eligieron a TCU pudiendo haber elegido otras opciones. Lo hicieron por la competitividad de los precios que tenemos, por la flexibilidad y por la forma en la que nos adaptamos a las necesidades que ellos nos han expresado. A su vez, nosotros como empresa hemos obtenido certificaciones y reconocimientos internacionales y clientes nuestros han ganado premios por los resultados que obtuvieron a partir de operar con nosotros. Esto es público y, si les interesa profundizarlo, con mucho gusto lo estaremos compartiendo.

Los países también prestan atención. Este es un documento del gobierno de Dubai. Hace un par de semanas se firmó un acuerdo a nivel de Cancillería entre Uruguay y Dubai. El gobierno de Dubai identificó a Uruguay y su aeropuerto como un punto clave para una iniciativa global que tienen ellos, que le llaman algo así como la Ruta de la Seda. Lo que ellos buscan es lograr que el tráfico de Asia a Sudamérica, en vez de ir a Europa o Estados Unidos y después bajar a Sudamérica, pase por Dubai para aumentar el volumen de carga que maneja este país. Lo que quieren es armar una red con nodos clave y que estén todos alineados tras lo mismo, pero en el hemisferio sur, para no tener que subir al hemisferio norte y volver a bajar. Identificaron a Uruguay y ellos ponen -como está señalado en rojo- que el aeropuerto de Montevideo fue usado para aumentar el tráfico regional a través de más conectividad. Allí identifican un poco en la red que están armando Uruguay y el aeropuerto como un nodo fundamental para eso.

Nosotros tenemos planes para seguir invirtiendo y desarrollando la comunidad del aeropuerto. Tenemos planes para los *couriers* en un área nueva, con un depósito adicional. Tenemos acciones destinadas a facilitar las compras por Internet. Estamos lanzando un servicio de liberación para las guías retenidas, lo que va a permitir que los clientes puedan no tener que salir de su casa cuando un paquete queda retenido y que le llegue directo a su casa. Todo esto está destinado a contribuir y fomentar el negocio realizado por nuestros clientes y también por los *couriers*.

La imagen que pueden ver ahora es del proyecto de la nueva terminal de los *couriers*-, que consisten en las nuevas áreas operativas y de servicio.

Este es un terreno que está próximo a las oficinas de Dinacia. Esta área nueva, mucho más grande, nos permite también adaptarnos a lo que cada empresa o *courier* necesite. Esto es: necesitan un *box* propio de tantas medidas, se lo damos, porque va a ser posible ajustar esto a las necesidades de cada empresa. Es un proyecto cuyos detalles queremos definir con las empresas. De nada me serviría imponerles una solución sin escuchar qué es lo que necesitan. Entonces es una construcción conjunta y es parte del diálogo. Ya estamos teniendo contacto con empresas *courier* para avanzar en este proyecto. Este es un proyecto que, si todo va bien, estaría siendo inaugurado en el segundo semestre del año que viene. Dice 2021, pero será en 2022.

Obviamente esa infraestructura requiere ser financiada. La inversión debe tener un repago. La forma de financiarlo es ese incremento de la tarifa que yo les comentaba. Si el incremento se traslada al cliente final, eso supone, en cifras aproximadas, un incremento de menos del 0,5% en la decisión de compra. Voy a ser gráfico: yo hago una compra por Internet. El producto que compré me cuesta US$ 200. Contrato a una empresa *courier* para que lo traiga a Uruguay. Eso cuesta unos US$ 50 más. O sea que la decisión de compra está en el entorno de los US$ 250. La incidencia del aumento de tarifas que nosotros planteamos, en esa decisión de US$ 250, representa menos del 0,5%. O sea que nadie, por US$ 1 más, va a cambiar su decisión de compra. Es distinto si la decisión me cuesta US$ 250 con compra más flete y mañana me cuesta US$ 350. Ahí lo pienso dos veces; no es el caso.

Ese aumento significaría menos del 2% del costo total que esos *couriers* hoy aplican a sus clientes para el flete. O sea que tampoco es que el *courier* va a tener que duplicar el costo del flete por esta incidencia. En cualquier caso, el *courier* siempre tiene la posibilidad de trasladar esto al cliente final y si todos lo hacen parejo, no habrá desequilibrios. Como aumentó un poquito la tarifa del aeropuerto, traslado al cliente. Hasta ahora, en diecisiete años nunca se dio ese aumento de tarifa.

Entonces, yo decía que debe tenerse en cuenta que el costo aplicado por TCU a las empresas *courier* nunca se ajustó por la paramétrica. Si hubiéramos aplicado la paramétrica de la concesión, esa tarifa que hoy es US$ 0,50 por kilogramo, estaría en casi el doble, solo habiendo aplicado la paramétrica.

Voy a dar un ejemplo práctico: nosotros tenemos un tarifario que es el que regula la concesión. Si nosotros aplicáramos ese tarifario a rajatabla a los paquetes de los *couriers* -es el cuadro de la izquierda-, el costo de cada paquete para una compra de US$ 200, por un paquete de 2 kilos, es decir, el costo de ese tarifario sería del orden de los US$ 14 o US$ 15. Hoy a US$ 0,50 por kilo, *el courier* paga a TCU por ese paquete US$ 1. O sea que si nosotros pasáramos de US$ 0,50 a US$ 1,50, significaría que igual le estaríamos bonificando el 80% de las tarifas. Eso nos permitiría tener una infraestructura para que los *couriers* operen mejor.

Lo que se ve en la barra de la izquierda es la situación actual con la tarifa regular y lo que hoy estamos aplicando, que es un 93% de bonificación. Si hacemos un ajuste, lo que estamos planteando, en vez de bonificar el 93%, es bonificar el 80%. O sea que en vez de estar cobrando US$ 15, que es lo que el tarifario nos permite, de repente estaríamos cobrando US$ 2 o US$ 3, muy por debajo de lo que el tarifario establece, pero con eso estaríamos pudiendo habilitar, a lo largo de los años, el repago de la infraestructura.

La idea es avanzar en ese proyecto definitivo y definir junto con los *couriers* la infraestructura necesaria.

A modo ilustrativo, en esa decisión de compras que les decía, en el cuadro de la izquierda se ve lo que es la tarifa hoy aplicada por los *couriers.* Ahí hay una tarifa de US$ 22 por kilo más *handing*. Esto es lo que el *courier* cobra a sus clientes. Para un paquete de 2 kilos, US$ 200, el *courier* cobra a su cliente en el entorno de los US$ 50. Usé un calculador que está en la *web* de una de estas empresas. Esa es la tarifa que pagaría.

En el cuadro de la derecha, arriba, lo que vemos es la decisión de compra. La torta completa es el monto total pagado por el cliente que compra. En verde se ve la incidencia de la tarifa de TCU: 0,4%. Ese es el peso de la tarifa que hoy nosotros cobramos. O sea que incide 0,4% de la decisión de compra y abajo se ve la incidencia en la tarifa cobrada por el *courier*: es un 1,8% de la tarifa cobrada por el *courier*. El *courier* hoy cobra al cliente US$ 50 por su servicio; a TCU le paga US$ 1. Los restantes US$ 49 son los demás costos que tiene el *courier* y su ganancia. Entonces, por esto es que nosotros también decimos que la incidencia de la tarifa de TCU hoy es muy menor e, incluso, haciendo un ajuste de tarifas, en ningún caso esto comprometería la actividad de las empresas, ni mucho menos.

Me parecía importante hacer algunas puntualizaciones. Si hay citas puntuales que entienden necesario aclarar, con mucho gusto las podemos responder una a una. Hay respuestas para todo lo que se ha afirmado.

Me resultan bastante sorpresivas algunas afirmaciones que se hicieron; algunas, porque directamente son falsas, y otras porque parecen querer inducir a un error de interpretación y que, leídas a la ligera, uno puede sacar conclusiones que no se ajustan a la realidad. Hay otras afirmaciones que carecen de fundamento. Lo que repreguntaría sería: ¿en qué se basa usted para decir esto? Porque realmente no tiene mucho asidero.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tengo otra consulta con respecto a lo que manifestó la delegación de los *couriers* relacionada a la aduana. Ellos manifestaron que la aduana ha solicitado mayor espacio y que la terminal de cargas dice que no corresponde. “Y como la Aduana tampoco ha exigido legalmente el espacio nosotros estamos en el medio, trabajando en un lugar totalmente inseguro, que se llueve, además de ser un lugar reducido”. Esto es lo que afirmaron.

Con respecto a la afirmación que hacen sobre la aduana, ¿en qué está eso?

SEÑOR GÜELLA (Bruno).- Agradezco la pregunta. Este es otro de los ejemplos en los que les puedo decir que eso es sencillamente falso. La aduana no nos ha solicitado nada en especial. No es cierto que nosotros no estamos cumpliendo con una solicitud de la aduana. Tal es así -obviamente, la aduana lo sabe-, que les pedí si ellos nos podían poner por escrito que no tenemos nada pendiente, porque para nosotros era importante como testimonio. Aquí tengo el documento que nos mandó la Dirección Nacional de Aduanas, en donde a partir de este planteo nos responden que no hay solicitudes

pendientes con TCU. Esto es del lunes pasado, porque ya sabíamos que íbamos a venir aquí.

Después hay un comentario por un tema puntual que no tiene nada que ver con ese tema en cuestión, pero es la propia aduana la que manifiesta no tener nada pendiente con TCU, por lo que nuevamente me preguntaría en qué se basan los representantes que vinieron para afirmar que TCU debe algo a la aduana, porque ella no dice lo mismo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hemos quedado en visitar la terminal de cargas. Coordinaremos para hacerlo el mes de mayo, capaz que la primera semana. Tenemos que ver para ir un lunes o martes que, por lo que nos han dicho, son los días de mayor operatividad. Entonces, tendríamos que coordinar para ver *in situ* el planteo que ha hecho la Cámara Uruguaya de Couriers y la devolución que ha hecho la Terminal de Carga Uruguay.

SEÑOR GÜELLA (Bruno).- Agradezco mucho el espacio,

Algo que omití comentar es que los días en que hay mucha actividad y que queda medio apretado el trabajo allí, en reiteradas oportunidades hemos habilitado otros sectores del depósito que yo le mostraba en la foto. De hecho, entre otras, la empresa del señor Cabrera, el año pasado, me pidió entre quince y veinte veces a lo largo del año pasado que necesitaban tener mayor amplitud para poder operar, por lo que se le asignó un lugar en otro sector para que pudiera realizarlo de esa manera.

Aun en las restricciones que puntualmente podemos tener, siempre buscamos dar una solución que permita que hagan su actividad. Ninguna de estas empresas tiene impedida su actividad o dificultad en su actividad por lo que nosotros le proporcionamos

Muchas gracias y quedo a disposición para recibirlos o para responder cualquier consulta que pueda surgir.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas agradece su comparecencia.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

